

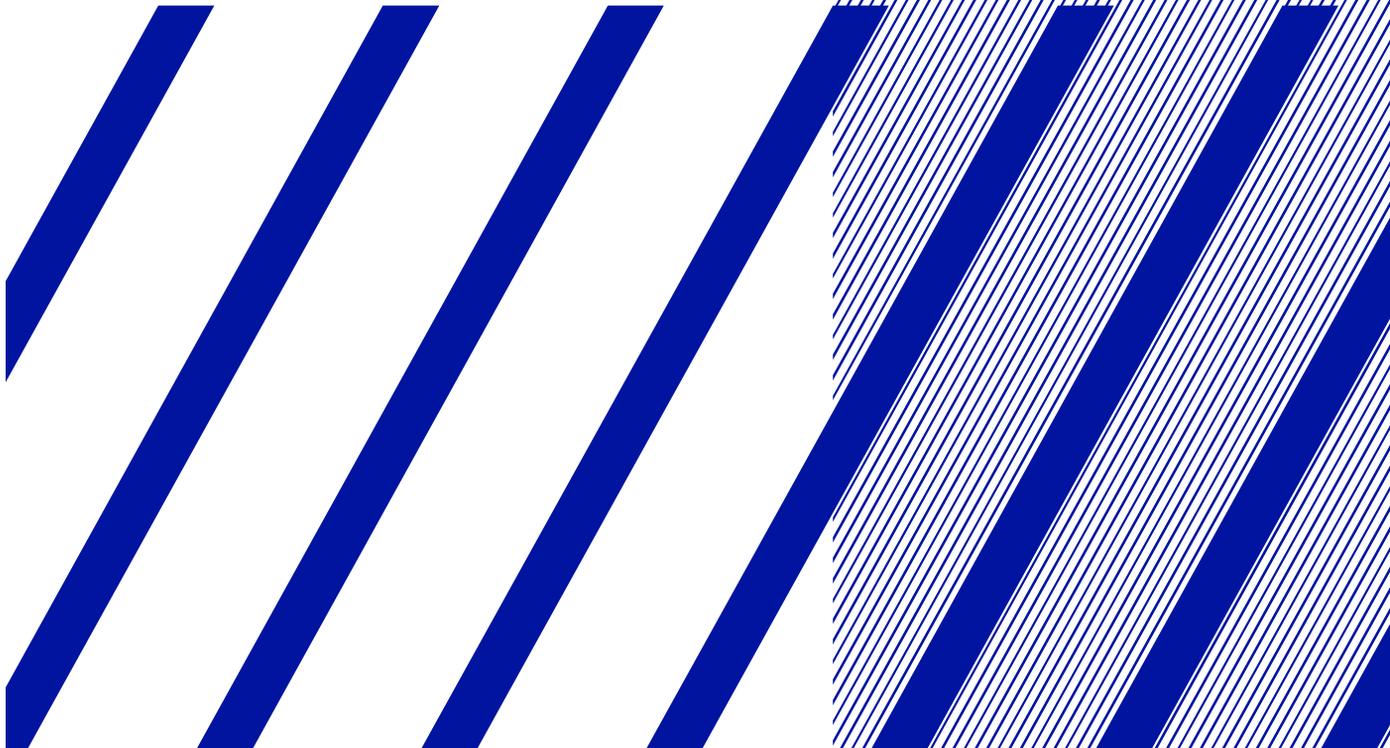


FHundiert

Die Herausforderungen inter-organisationaler Daten in der Immobilienbranche

Vol. 4, No. 1, 2023

Dieser Beitrag ist eine Zusammenfassung des in ähnlicher und ungekürzter Form unter <https://doi.org/10.1108/ECAM-12-2021-1081> erschienenen Papers.

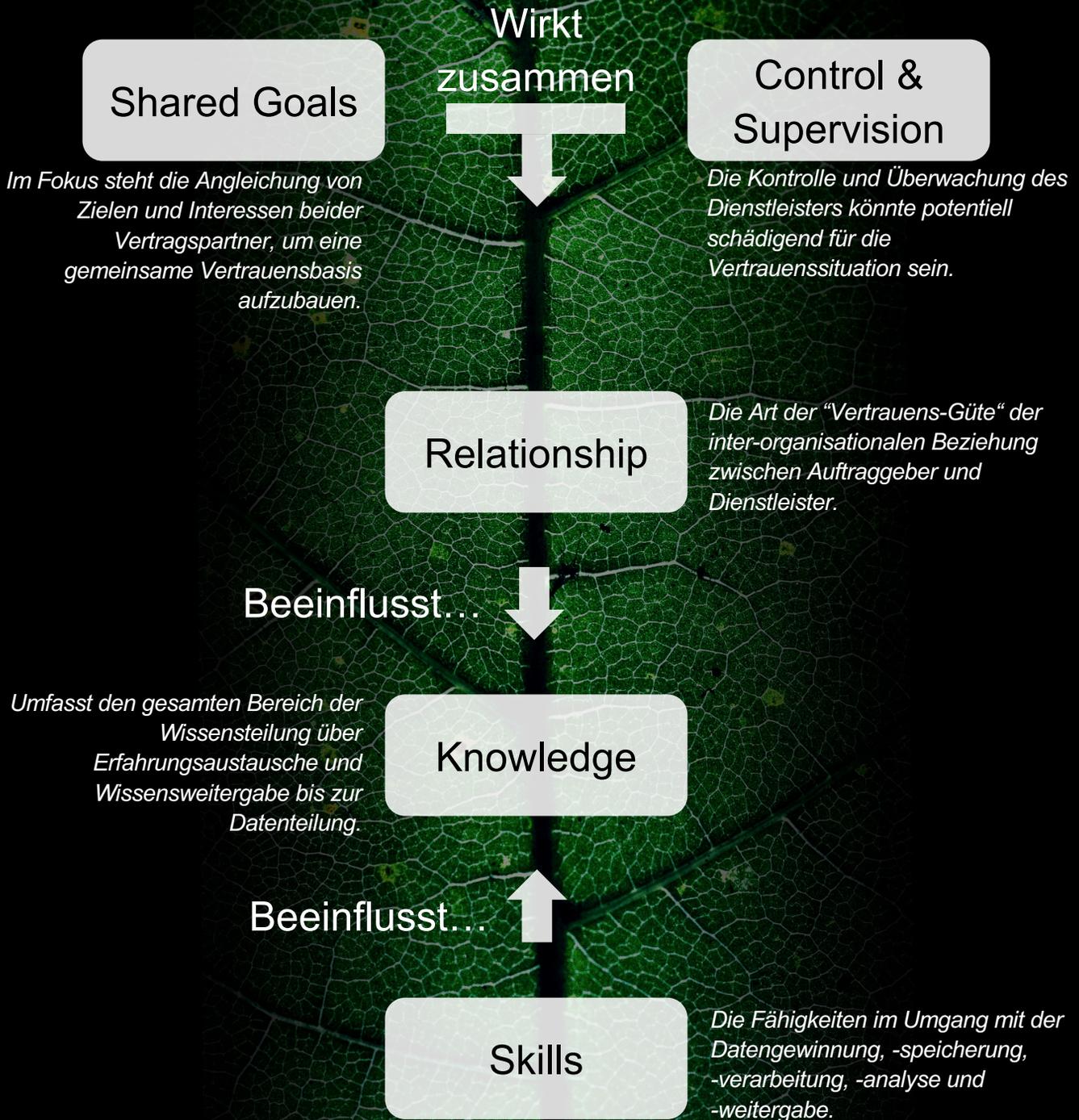


ABSTRACT

Um die Vorteile neuer Technologien (z. B. maschinelles Lernen) voll ausschöpfen zu können, ist ein konsistenter und umfassender Wissensaustausch über Organisationsgrenzen hinweg erforderlich. Ebenfalls setzen die Entwicklungen im Bereich der Nachhaltigkeit i.V.m. der Erfüllung von ESG-Kriterien neue Anforderungen an Datenflüsse und Datenbestände.

Die Art der Inter-organisationalen Beziehung hat einen erheblichen Einfluss auf den Wissensaustausch und damit auf das Auftreten von Störungen des Informationsflusses und somit die Konsistenz der verwendeten Daten. Die Angleichung der gemeinsamen Ziele der Parteien spielt eine wichtige Rolle bei der Verbesserung der zwischenbetrieblichen Beziehungen. Ebenfalls beeinflussen die Fähigkeiten zum Wissensaustausch ebendiesen. Die Angleichung der Interessen und die Schaffung von Vertrauen sollten in Zukunft als Kernelemente im Rahmen der Vertragsverhandlungen, des gelebten Vertrags und des Vertrags selbst etabliert werden, um Störungen im Informationsfluss zu reduzieren und Herausforderungen, gerade im Kontext des ESG-Reportings, zu minimieren.

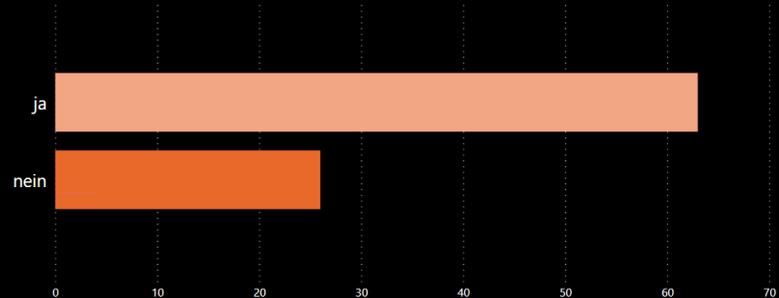
DER KONTEXT.



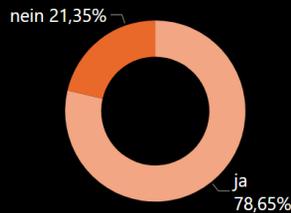
SHARED GOALS.

Im Fokus steht die Angleichung von Zielen und Interessen beider Vertragspartner, um eine gemeinsame Vertrauensbasis aufzubauen.

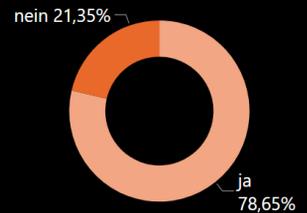
Mein Unternehmen und meine Geschäftspartner sind begeistert von der Verfolgung der gemeinsamen Ziele.



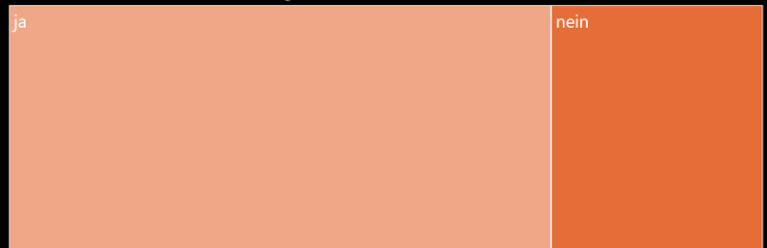
Mein Unternehmen und meine Geschäftspartner teilen die gleichen Ziele.



Mein Unternehmen und meine Geschäftspartner entwickeln gemeinsame Ziele.



Mein Unternehmen und meine Geschäftspartner haben ein gleiches Verständnis über die Wichtigkeit der auszuführenden Prozesse.

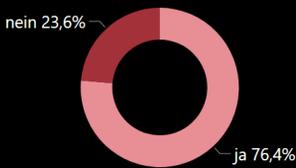


Für eine gute Beziehung zwischen Auftraggeber und Dienstleister ist die Angleichung der Interessen und Ziele entscheidend.

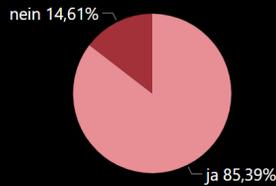
CONTROL & SUPERVISION.

Die Kontrolle und Überwachung des Dienstleisters könnte potentiell schädigend für die Vertrauenssituation sein.

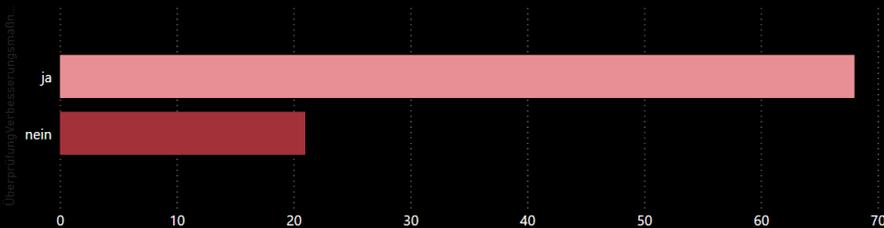
Mein Unternehmen nutzt Service Level Agreements, um die Geschäftspartner auf die Einhaltung der Anforderungen hin zu kontrollieren.



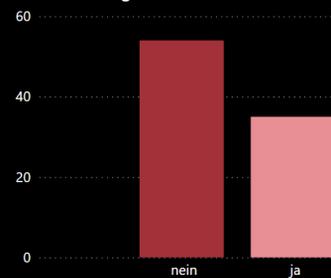
Mein Unternehmen kontrolliert die Leistung seiner Geschäftspartner (bspw. in Form von monatlichen Reports, Jour-Fixe etc.).



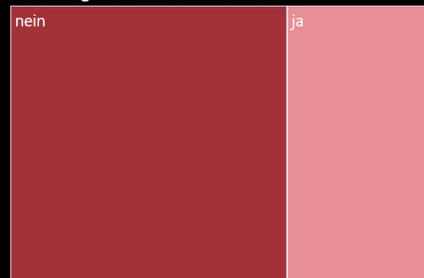
Mein Unternehmen überprüft mit seinem Geschäftspartner zusammen die Auswirkungen von Verbesserungsmaßnahmen.



Mein Unternehmen berät sich nicht mit seinen Geschäftspartnern, wie die Anforderungen erfüllt werden können.



Mein Unternehmen berät sich nicht mit seinen Geschäftspartnern, wie sie ihre Leistung verbessern können.



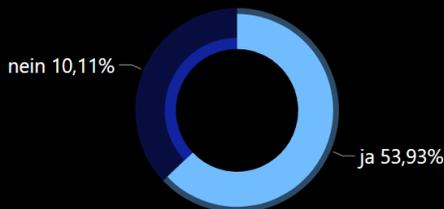
Die, in zumutbarem Maße durchgeführte, Kontrolle und Überwachung des Dienstleisters scheint nicht die Vertrauenssituation zu beeinflussen.

SKILLS.

Die Fähigkeiten im Umgang mit der Datengewinnung, -speicherung, -verarbeitung, -analyse und -weitergabe.

* Die Daten sind auf sämtliche Unternehmen gefiltert, die im großen Umfang Speichertechnologien („ja“) nutzen.

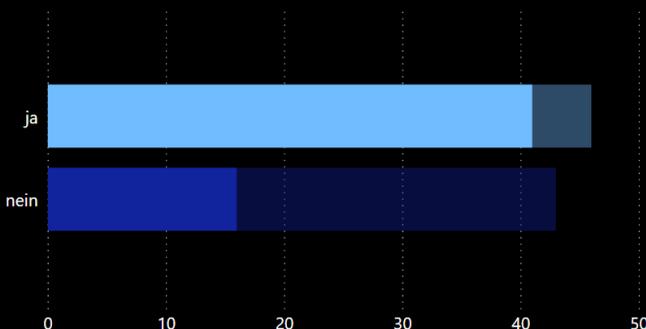
Mein Unternehmen speichert in großem Umfang prozessbezogene Daten.



Mein Unternehmen nutzt in großem Umfang systematische Speichertechnologien (z. B. Datenbanken), um auf Wissen zuzugreifen.



Mein Unternehmen nutzt in großem Umfang Business-Intelligence-Software (z. B. PowerBI oder Tableau), um Wissen zu erzeugen und zu verarbeiten.



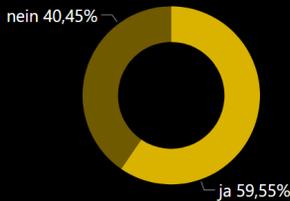
Eine umfangreiche Datenspeicherung via Datenbanken geht automatisch auch mit einer verstärkten Nutzung von BI-Software einher.



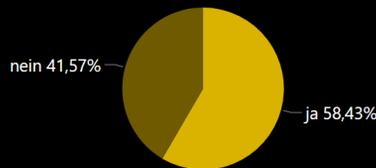
RELATIONSHIP.

Die Art der "Vertrauens-Güte" der inter-organisationalen Beziehung zwischen Auftraggeber und Dienstleister.

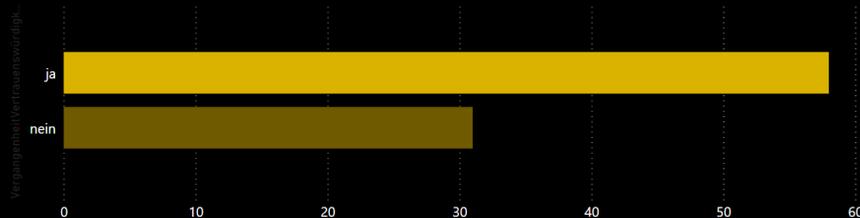
In unserer Vertragsbeziehung sind wir gleichberechtigte Geschäftspartner.



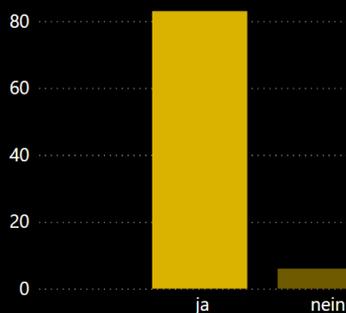
Unsere Geschäftspartner können sich bietende Gelegenheiten nutzen, um auf unsere Kosten zu profitieren.



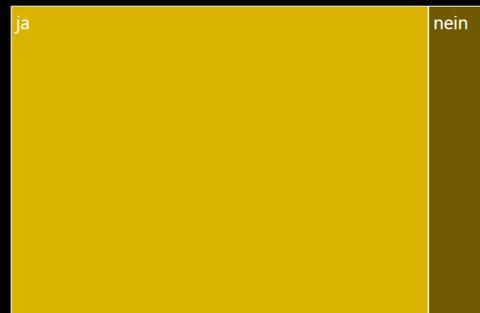
Aufgrund von Erfahrungen in der Vergangenheit können wir uns nicht mit vollem Vertrauen darauf verlassen, dass unsere Geschäftspartner die uns gegebenen Versprechen einhalten.



Unsere Geschäftspartner sind vertrauenswürdig.



Mein Unternehmen ist der Auffassung, dass wir das Vertrauen unserer Geschäftspartner besitzen.

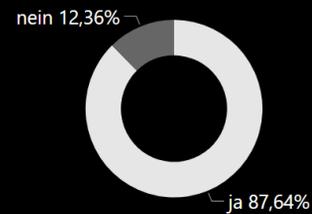


Grundsätzlich wird ein Risiko in der Übervorteilung durch den Dienstleister gesehen. Dieses Risiko scheint jedoch unbegründet, da ein starkes Vertrauensverhältnis besteht.

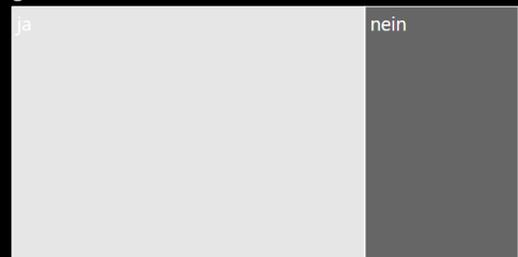
KNOWLEDGE.

Umfasst den gesamten Bereich der Wissensteilung über Erfahrungsaustausche und Wissensweitergabe bis zur Datenteilung.

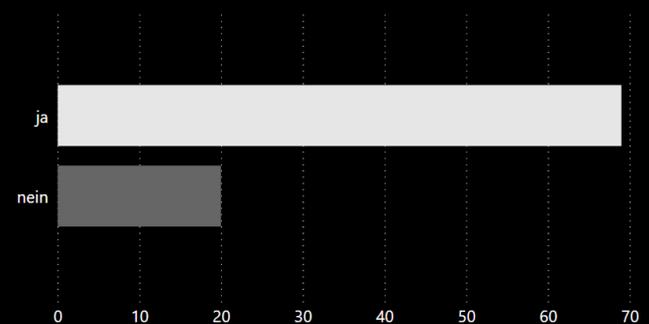
Mein Unternehmen stellt unseren Geschäftspartnern relevantes Wissen zur Verfügung.



Mein Unternehmen arbeitet mit Geschäftspartnern zusammen, um das gemeinsame Lernen zu verbessern.



Mein Unternehmen und Geschäftspartner teilen erfolgreiche Erfahrungen, Wissen und/oder Sichtweisen miteinander.



Der inter-organisationale Austausch von Erfahrungen, Wissen und Erkenntnissen ist für den deutlich überwiegenden Teil der Teilnehmer Bestandteil der Auftragsbeziehung.



ZENTRALE ERKENNTNISSE

Zur Verbesserung des Informationsflusses zwischen Auftraggeber und Dienstleister sind die nachfolgenden vier zentralen Erkenntnisse ausschlaggebend:

Je besser die Vertrauensbeziehung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, desto eher sind beide dazu bereit „den Extra-Meter“ zu gehen und Hürden, bspw. im Zusammenhang mit der Gewinnung von ESG-Daten, gemeinsam zu überwinden.

Es sollte immer, bereits zu Beginn der Zusammenarbeit, eine gegenseitige, intensive Auseinandersetzung mit den Zielen und Interessen beider Vertragspartner erfolgen, mit dem Ziel sich anzugleichen und an „einem Strang“ zu ziehen.

Eine Kontrolle und Überwachung ist, nicht zuletzt aus Gründen der Betreiberverantwortung, unerlässlich. Doch diese sollte in einem gerechtfertigten Maße erfolgen, um die Vertrauensbeziehung nicht zu belasten.

Fähigkeiten zur Datenverarbeitung und -analyse sind aus dem Leistungsrepertoire, sowohl auf Auftraggeberseite als auch Dienstleisterseite, gerade im Kontext des ESG-Reportings unerlässlich.



Terminticker AREP

09.03.2023	AREP Stammtisch Münster
04.05.2023	AREP Stammtisch Hamburg
19.04.2023	„Get-Together“
20.04.2023	Make Some Noise in Real Estate
09.09.2023	AREP Summer Event
18.11.2023	Boßel-Tour



Neues aus dem Alumni-Netzwerk
AREP gibt es nun auch auf
www.arep-ms.de

IMPRESSUM:

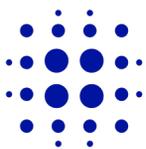
Herausgeber:
FH Münster
Center for Real Estate & Organization Dynamics
Corrensstraße 25
48149 Münster

www.fh-muenster.de/fhundiert

Verantwortlich:

Prof. Dr. rer. pol. Torben Bernhold,
E-Mail: bernhold@fh-muenster.de

Fotos: www.pexels.com



Center for Real Estate &
Organization Dynamics